

不办卡不囤课,主打一个高性价比 “穷鬼健身法”蔚然成风

近日,宁波、上海等多地的乐刻连锁健身房都被曝关店,会员被自动转入其他门店继续锻炼。乐刻运动方面并不否认有一些门店关门,但称比例很低,原因也是房租到期、物业置换等等。

广大的年轻消费者这边,已经给自己想好了后路——“穷鬼健身法”。所谓“穷鬼健身法”,顾名思义指的是用尽量少的钱来实现健身效果。对于新消费周期下的年轻人来说,“穷鬼”健身似乎成了当下最有性价比的选择。

蜂拥而入的舞室

快下班了,沈眷开始在工位上收拾东西,日常素颜的她,今天难得妆容整齐,身边的同事开玩笑地问,是不是去约会,她笑了笑没有回答。没有奔向餐厅和电影院,沈眷去的地方是公司附近的舞室,下班后去跳舞,早已是她的生活日常。沈眷在北京从事影视相关工作,这两年行业艰难,她经历过裁员、跳槽,跳舞的习惯倒是一直保持了下來。

同样热衷于下班跳舞的人,还有“00后”女孩詹璋,北漂的第二年,她发现自己眼睛里没有光了,身上的班味肉眼可见的指数级上涨,身边的人开始问她,怎么变得不爱笑了。

生活的大部分时间被工作占据,詹璋找不到一丝喘息的缝隙,直到在朋友的介绍下体验了一次街舞课。从此,新世界的大门向她打开。体验课上的是K-pop舞蹈,新人入门最友好的舞种。它对舞蹈基础要求不高,节奏感强,定点pose多。两个小时的课里,老师教了两个八拍的动作,结束时,詹璋收获了一段二十几秒的舞蹈视频。

下班去跳舞,已经成了年轻人“淡班计划”的重要项目之一。在经历了白天枯燥、繁杂的工作折磨之后,冲进舞室,用两个小时专注跟着音乐摇摆,一天的心情似乎都好起来了。比起需要大量重复动作的健身,对柔韧度要求颇高的瑜伽,跳舞显得有趣又快乐。

为了找到适合自己的舞室,詹璋没少花时间。最初,她在被朋友拉去上体验课的舞室,花了699元买了15节课,一节课不到50元,是詹璋可以接受的价位。但很快,舞室的开业活动结束了,15次课的卡价格升到1699元,令她高攀不起。

直到最近,詹璋从朋友那得知了一种新的舞室模式——不办卡舞室,也叫“穷鬼舞室”。之所以叫“穷鬼”,是因为不办卡、不囤课,费用按次结算。在北京,不办卡舞室正常的市场价在每两小时80元左右。一些不限人数的公益课价格会随着上课人数的变化而浮动,人数越多价格越低,最低甚至能达到每两小时20元左右。

相比于传统舞室,“穷鬼舞室”们没有固定的地点、老师、课表,组织者通过租用空闲舞室或自助舞室提供场所,再聘请自由舞者给学员们上课。想要找到不办卡舞室,大多靠熟人介绍,或者社交平台搜索。如今,在各种社交平台搜索“不办卡跳舞”,都能看到不少招募学员的帖子。

不办卡舞室的课程预约和付费,都会在微信群中进行。米拉是北京一家不办卡舞室的组织者,如今她的舞蹈社群已经有6000人。曾经做过某大厂产品经理的她,在去年5月裸辞之后,休息了一段时间,就开始攒钱跳舞。每天,她会在小程序上更新发布课程,包括具体的舞种、时间、地点,群里想报名的人,可以直接在小程序预约,人数满足要求就正常开课,人数不够会自动退款。

安心跳舞的尴尬

詹璋从社交媒体上挑选了一家离自己最近的不办卡舞室。她迅速完成了验证入群,课程的价格、位置和舞种都让她很满意,上课的体验和此前的传统舞室也相差不多,因为不用囤课办卡,还有了更多“想跳就跳,想不跳就不跳”的自由感。

不过,在约课的次数多了之后,詹璋也发现了不办卡舞室的问题。有一次,詹璋成功约到了NewJeans的《Super Natural》,地点在国贸附近的一间自助舞室。这间舞室似乎是刚刚装修完成,隐约还能闻到一点没散干净的油漆味,一墙之隔就是尚未装修的一片废墟,让詹璋一直在担心房间里的空气质量。

有时,舞室的组织者也不一定熟悉现场的环境。空调和音响是最大的不可控因素。詹璋遇见过组织者在她面前调试了至少5分钟,音乐才开始正常响起,连舞室的空调遥控也找了几分钟才找到。

但这些并不影响各种层次的舞蹈爱好者涌向不办卡舞室,沈眷也是其中之一。前几年,她充值办卡的连锁舞室突然跑路,给她留下了不小的心理阴影。

2021年“双11”期间,沈眷办了舞邦推出的4000元70节的课程卡。这是她第一次囤这么多数量的课程,相信的是舞邦国内外联合创办的背景和在北京、上海和成都都有连锁店的规模。

但沈眷没想到的是,这么知名的舞室也能“塌房”。2023年1月,舞邦发出了北京闭店的消息。当时,舞邦给学员提出了三种解决方案,一是按课程退费,二是转到本地合作的舞室,三是去其他地区的分店。

看到消息,沈眷觉得退钱必然会经历漫长的拉扯,还不一定能成功,又赶上她刚刚被北京的公司裁员,于是便决定

去舞邦的大本营成都,把剩下的课上完。她想的是“成都是总部,该不至于也倒闭吧?”

到成都的前两天,沈眷开启每天3节课的高强度学舞模式,按她的计划,剩下的26节课,两周内就能上完。没想到,才第三天,她就再也约不上课了。为此,她加了不下十位舞邦的客服微信,对方总是一个推一个。就在她以为课程只能打水漂的时候,终于有另一个合作舞室,愿意接收她的转卡了。

跑路的大舞室不只有舞邦一家。从2023年开始,倒闭潮从健身房、瑜伽馆一直蔓延到舞室,许多知名的舞室从人们的视野里消失。

在消费者们不断捂紧钱包的时代,跳舞作为非刚需的选择性消费,面临的挑战巨大。根据智研咨询数据,2022年,我国舞蹈市场的规模为122.7亿元,较2020年之前断崖式下降,到了2023年市场也始终没有迎来复苏。

打开廉价的格局

冲着月付制去的健身爱好者,内心的想法多半是:就算健身房跑路,我也就亏一个月、一季度的钱,能忍。

这种将风险降到最低的想法如今有了一个更好的出路:穷鬼健身法。

穷鬼健身法不局限于某一种模式,二手平台找大学生预约校园健身房;在家用桶装水或者食用油当壶铃;跟小区的大爷大妈挤在免费的百姓健身房和公园健身区域……年轻人可谓无所不用其极。

在北京,一种低至20元一小时的穷鬼舞室悄然走红。相比于传统舞室,穷鬼舞室没有固定的地点、老师、课表,组织者通过租用空闲舞室或自助舞室提供场所,再聘请自由舞者给学员们上课。想找到穷鬼舞室,大多靠熟人介绍,或者社交平台搜索。不少中间人已经打起了通过这一商业模式赚钱的主意。

老师水平、舞室环境全看运气,这些道理消费者不是不知道。但是在绝对的低价面前,年轻人并不在意。就连Landy最近都开始考虑穷鬼健身法。

“我的健身教练今年可能要回老家生孩子了,对我来说,后续可能会用找一名新团课教练+穷鬼健身法相结合的方式。对我这种不需要练出超强肌肉线条的‘半吊子’来说,健身房最重要的两点是什么呢?一个是教练和学员的互动氛围;另一个是你在健身房只能做健身这一件事,就是一种强制健身履约。但是冷静下来想想,我是否所有课程都需要为强制健身的氛围去付一小时动辄80甚至上百的费用呢,按照一周三次计算,一个月12次就是1000~1200元,其实并不便宜。”

Landy认为,适当减少开支是有必要的,也是可行的。“如果我教练之后不干了,我计划将Zumba(尊巴舞蹈)这种有氧课都放到家里自己在电视上投屏跟跳,B站上要找到莱美(Les Mills)的相关课程并不难;至于需要教练辅助的无氧类课程,我还是会继续在健身房进行。”

在消费降级的当下,年轻人几乎一股脑地选择了高性价比,甚至廉价的“去班味”方式。



年轻人在社区的健身房运动 新华社

纵深

“穷鬼健身法”为何悄然走红

“不办卡不囤课的穷鬼健身”的新潮流悄然兴起,这股风潮的背后,看看它是如何挑战既有规则,为大众带来全新的健身体验。

打破传统健身的经济壁垒“不办卡不囤课”这一口号,直指现代健身行业中最常见的消费模式——会员制与预付费课程。长期以来,健身房凭借其齐全的设施、专业的教练团队以及良好的运动氛围,吸引了大批健身爱好者。

因地制宜,随心所欲穷鬼健身的核心在于灵活与创新,它鼓励人们根据自身条件,发掘身边一切可用的健身资源。以下

是一些穷鬼健身的典型实践方式:1.公共设施利用城市公园、社区健身路径、学校操场等公共空间,提供了丰富的健身设施供市民免费使用。2.家庭健身网络上丰富的免费健身教程,如瑜伽、普拉提、有氧操等,只需一块瑜伽垫、一张椅子,甚至空地,就能在家中高效锻炼。3.自然环境健身骑行、徒步、登山、游泳……大自然是最好的健身房。

共享快乐,凝聚共识穷鬼健身并非孤独的旅程,它正在借助社交媒体的力量,形成一种积极向上的社区文化。各类健身社群、论坛、短视频平台,成为穷鬼健身者分享经验、互相激励、组织活动的重要阵地。穷鬼健身不仅仅是一种经济实惠的健身方式,更成为了一种生活方式的选择和价值观的体现。

穷鬼健身的流行,无疑是对传统健身行业的冲击与反思。一方面,它促使更多人认识到,健身并非高不可攀,而是触手可及的生活日常。这种观念的转变,有助于推动全民健身意识的普及,让更多人参与到运动中来,提升国民健康水平。另一方面,促使健身房、健身教练等行业从业者重新审视市场定位,寻求更为亲民、灵活的服务模式。

综合界面新闻、每日人物、中经网等

